BÍ QUYẾT XÂY DỰNG DOANH NGHIỆP TRIỆU ĐÔ TRÊN INTERNET



Xin chào bạn ! Tôi là Master Trần , founder Acamotion , tôi kinh doanh trên internet , mong muốn của tôi là mang nhiều giá trị tốt đẹp nhất đến cho cộng đồng . Tôi đã lập ra một group để mình được cống hiến nhiều hơn , bạn hãy tham gia để nhận thêm những giá trị khác từ tôi và các đồng đội của tôi

Nhận thêm giá trị : http://acamotion.net/

Tham gia group kín : https://www.facebook.com/groups/323844028038224/

Kết bạn Facebook : https://www.facebook.com/trandinhdanceo

Lưu ý : Đây là ebook rất giá trị , tuy nhiên nó không phải do tôi viết , mà là tôi được tặng trong khóa học chuyên sâu " VŨ KHÍ MARKETING HẠNG NẶNG " từ người thầy của tôi . Vì vậy bạn hãy đọc nó thật cẩn thận nhé . Vì có thể sẽ thay đổi cuộc đời bạn :)

PHẦN 1

TẠI SAO PHẢI KINH DOANH TRÊN INTERNET

Một điều tuyệt vời mà tôi muốn chia sẻ với các bạn, đó là: Việt Nam là một trong mười quốc gia Châu Á có cả về số lượng người sử dụng và tốc độ phát triển internet mạnh mẽ hiện nay.   Bạn có biết không: một doanh nghiệp offline và online thực sự là không có khác biệt gì mấy. Các nguyên tắc của một doanh nghiệp offline nên được áp dụng vào doanh nghiệp online.



6 LÝ DO BẠN NÊN KINH DOANH TRÊN INTERNET:

Thứ nhất: Chi phí để thành lập một doanh nghiệp hay một Shop online rất thấp

Bạn hãy tính toán xem chi phí để thuê văn phòng offline hay cửa hàng, chi phí thuê nhân viên, chi phí bán hàng, chi phí bảo

hành và mua thiết bị công sở, chi phí quảng cáo offline thì cực kì lớn. Vì vậy, 1 doanh nghiệp offline sẽ phải cần chi phí rất lớn để vận hành nhưng với online thì khác hoàn toàn, bạn có thể tối thiểu hóa đến con số nhỏ nhất.

Thứ 2: Quy mô doanh nghiệp mở rộng toàn cầu

Điều này vô cùng tuyệt vời đối với một doanh nghiệp online mà offline rất khó để làm được, khả năng bán hàng cho toàn bộ người Việt trên khắp thế giới, thậm chí là cho những người nước ngoài.

Thứ 3: Bạn có thể làm việc ở bất kì nơi đâu và vào bất kì thời gian nào bạn thích

Đối với một doanh nghiệp truyền thống, bạn chỉ có thể ở một nơi hay một vài địa điểm nào đó để tập trung vào công việc, bạn rất mất tự do trong việc đi lại vì không thể đem theo doanh nghiệp của mình lúc bạn di chuyển từ nước này sang nước khác hoặc từ tỉnh này sang tỉnh khác.

Thứ 4: Doanh nghiệp online bán hàng 24h/ngày, 7 ngày/tuần và 365 ngày/năm

Một lợi thế rất nhiều so với doanh nghiệp truyền thống, thông thường doanh nghiệp offline chỉ có thể mở của tối đa là 17h chiều, các Shop thì chỉ khoảng 22h. Nhưng doanh nghiệp online thì lại khác, hệ thống cho phép bạn bán hàng bất cứ khi nào, bất kể thời gian nào, bán hàng liên tục mà không cần nghỉ một ngày nào hết, thậm chí là dịp Tết, lễ lớn. Một lợi thế tuyệt vời cho doanh nghiệp online.

Thứ 5: Không phân biệt giới tính, độ tuổi, trình độ, vùng miền, ngoại hình, sức khỏe, văn hóa và tín ngưỡng tôn giáo...

Tôi biết được rằng có những ngành nghề kinh doanh truyền thống bắt buộc đòi hỏi bạn phải có ngoại hình, sức khỏe, trình độ, ví dụ như: thời trang, giám đốc bán hàng...và những khuyết điểm đó sẽ được online bù đắp lại. Kinh doanh online thậm chí bạn không cần nhìn mặt khách hàng, họ cũng chẳng cần thấy bạn, miễn sao chất lượng và giá cả sản phẩm tốt là được.

Thứ 6: Mức độ rủi ro nằm ở mức cực thấp

Một doanh nghiệp offline khi phá sản sẽ là một sự kiện tổn thất rất lớn cho người chủ đó, có khi họ phải tự tử vì số nợ không thể trả nổi. Và điều tuyệt vời ở đây là: bạn chỉ cần đầu tư một số tiền nhỏ để tạo ra một doanh nghiệp online và phát triển nó, thậm chí nếu bạn bị phá sản cũng có thể vực dậy được. Và sau đó, chúng ta có thể tự tin mở ra một doanh nghiệp online mới.

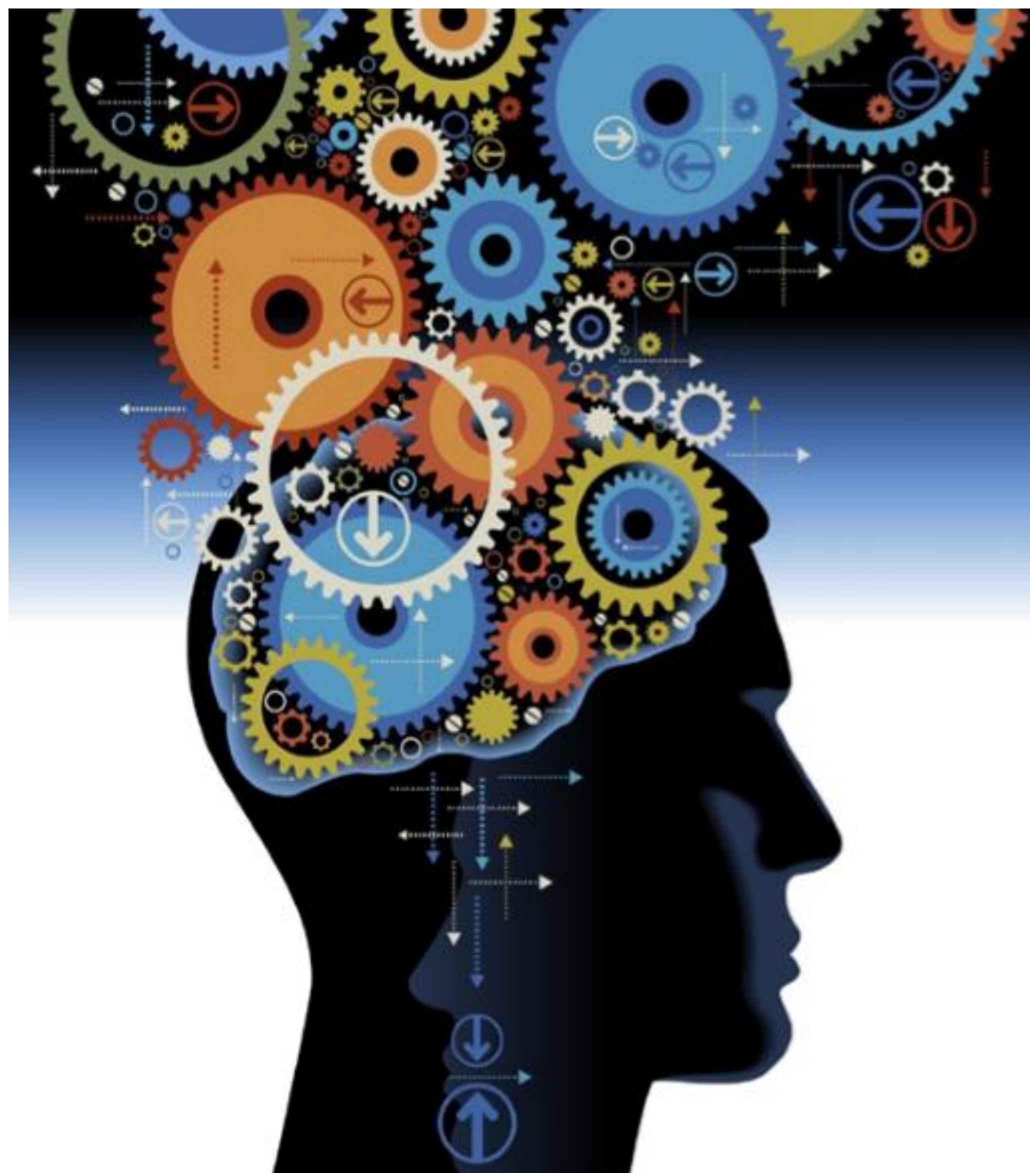
Tuyệt vời không ạ !

Và bạn hãy hình dung xem khi khách hàng lên Google để tìm kiếm thông tin về sản phẩm, dịch vụ của bạn (Ví dụ: khách hàng gõ từ khóa : quần áo, bàn ghế, đồ mỹ nghệ...) và tìm thấy các thông tin về sản phẩm, dịch vụ cũng như Công Ty của bạn và quyết định mua hàng. Bạn có cảm thấy thích thú không ạ!   Vậy còn chần chừ gì nữa? Hãy đưa ngay sản phẩm, dịch vụ và công ty của bạn lên Internet để phục vụ hàng chục triệu khách hàng tiềm năng.



Khi kinh doanh truyền thống, doanh nghiệp vừa và nhỏ lại bị giới hạn về không gian và khoảng cách, theo thống kê thì một doanh nghiệp chỉ có lượng khách hàng tại vùng địa phương đó với khoảng cách từ 3 - 4 km, rất hạn chế và để mở rộng ra cả nước là một điều cực kỳ khó. Với doanh nghiệp online thì bạn sẽ có nhiều khách hàng trên cả nước và toàn khu vực trên thế giới.

Vậy tại sao bạn cần phải có tư duy kinh doanh đúng đắn?



Tại sao tôi lại nói đến "tư duy kinh doanh" đầu tiên? Bởi vì, nếu như bạn không có 1 tư duy đúng đắn thì tốt nhất ĐỪNG NÊN KINH DOANH!

Hãy nghe những lời khuyên trước khi bắt đầu online business!

Trước khi bắt đầu mở một doanh nghiệp online hay offline thì tôi đều khuyên mọi người buộc phải có một tư duy sắc bén và tầm nhìn rộng lớn, bởi vì, nếu tư duy của bạn quá nhỏ thì cũng chẳng thể làm doanh nghiệp đó phát triển lên được.

Đầu tiên, thế nào là người có tư duy kinh doanh?

Người có tư duy kinh doanh là người rất hiểu biết và điều khiển được cảm xúc trong kinh doanh của mình một cách tốt nhất. Cảm xúc là thứ khó điều khiển nhất và nếu bạn chiến thắng thì thành công sẽ rất to lớn.

Người có tư duy kinh doanh là người biết tìm kiếm nhiều dòng thu nhập thụ động và nắm giữ nhiều công việc kinh doanh khác nhau. Hãy tăng dòng tiền hàng tháng bằng cách tìm kiếm nhiều cơ hội khác nhau.

Người có tư duy kinh doanh là người biết lập một chiến lược cụ thể, tính toán độ khả thi và áp dụng thực tế vào doanh nghiệp của mình một cách tốt nhất có thể.

PHẦN 2

TIẾT LỘ 7 BƯỚC ĐẢM BẢO THÀNH CÔNG TUYỆT ĐỐI



Bạn vô cùng may mắn khi tôi sắp chia sẻ một công thức sẽ giúp cho doanh nghiệp online lẫn offline phát triển bền vững mãi mãi. Công thức này tôi đã được học từ một người thầy tuyệt vời của mình, và nó đã được chứng minh qua thời gian, những kết quả mà nó đem lại vô cùng to lớn, nếu bạn hiểu và áp dụng chúng thì tôi đảm bảo doanh nghiệp online và offline của bạn sẽ có mức độ phát triển bền vững và lợi nhuận tăng liên tục. Và đây là điều bí mật:

Bước 1: Ý tưởng



Một doanh nghiệp thành công vĩ đại nào cũng cần có một ý tưởng vĩ đại, đó là một điều cốt lõi quyết định tất cả trước khi bắt đầu vào công việc kinh doanh.

Một ý tưởng tốt có thể mang đến giá trị hàng triệu đô và ngược lại nó chẳng đáng 1 xu nếu như chúng ta không làm gì với nó cả. Và một ý tưởng tốt thì cũng chưa đủ, nó cần có thêm nhiều yếu tố khác nữa.

Lời khuyên dành cho bạn: hãy nghĩ ra những ý tưởng thật lớn bởi vì ý tưởng là miễn phí thì tại sao chúng ta lại không mơ lớn lên, đúng không nào?

Tôi biết có rất nhiều người khi bắt đầu kinh doanh, họ nghĩ ra những ý tưởng nhỏ nhoi và bắt đầu hành động nhưng sau một thời gian thì họ mới nhận ra rằng ý tưởng của mình thật sự không mang lại lợi nhuận cao, thế là theo 1 quy luật tự nhiên, họ chán nản và bỏ cuộc, bên cạnh đó, bạn cũng phải cân nhắc trong việc tạo ra ý tưởng quá lớn, vượt qua khả năng kiểm soát và như thế cũng không ổn, đôi khi bạn cũng sẽ gặp chán nản ngay khi mới bắt đầu. Hãy cân nhắc trong việc tạo ra ý tưởng phù hợp với tầm kiểm soát!

Bước 2: Nghiên cứu



Bạn phải phân tích xem thị trường của mình thật sự có tiềm năng hay có khách hàng không? Nếu bạn đầu tư vào một lĩnh vực mà không có khách hàng, hoặc số lượng mua hàng quá ít thì dù có giỏi đến cách mấy bạn cũng phải thất bại, đơn giản bởi vì bạn không có LỢI NHUẬN.

Và tôi sẽ chỉ cho bạn công cụ để đánh giá ý tưởng đó có khả thi và phù hợp hay không? Bạn sẽ phân tích được sản phẩm của mình có bao nhiêu người tìm mỗi tháng và xu hướng tăng hay giảm để mình có những thay đổi phù hợp trong việc định hướng kinh doanh.

Công cụ đầu tiên bạn cần quan tâm: http://www.google.com/trends/

Công cụ này giúp bạn phân tích được xu hướng sản phẩm/dịch vụ đang tăng hay giảm, nếu đang giảm thì tốt nhất nên tìm một lĩnh vực liên quan, bởi vì xu hướng ngày càng giảm chứng tỏ lượng khách hàng quan tâm sản phẩm/dịch vụ của bạn ngày càng ít đi.

Công cụ thứ 2: https://adwords.google.com.vn/o/KeywordTool

Công cụ này giúp bạn biết được có bao nhiêu người tìm kiếm sản phẩm của mình một tháng và những từ khóa liên có thể giúp bạn tìm được ngành nghề liên quan phù hợp với mình.

Nếu bạn biết kỹ thuật về SEO thì đây sẽ là công cụ vô cùng hiệu quả. Ngoài ra, bạn còn phải phân tích đối thủ xem họ đang làm gì, marketing như thế nào, họ sử dụng chiến dịch như thế nào và ta buộc phải làm tốt hơn họ hoặc phải tạo lợi thế cạnh tranh độc đáo.

Và đây là công cụ phân tích đối thủ cực kì hiệu quả mà bạn phải tận dụng ngay: http://igoo.vn/phanmemseo

Bước 3: Tầm Nhìn



Yếu tố then chốt giúp bạn thành công lâu dài và bền vững trong bất kì lĩnh vực kinh doanh nào.

Tôi sẽ tiết lộ với bạn ngay đây thôi, hãy dành ra một chút thời gian suy nghĩ thật kĩ câ này: "Thật ra, bạn mong muốn đạt được điều gì?", điều này rất quan trọng vì tôi đã từng mắc rất nhiều sai lầm trong việc này. Và sau những lần đó tôi đã nhận ra rằng "Bạn sẽ không bao giờ đạt được điều mình muốn nếu bạn không biết mình muốn cái gì ?"

Bạn sẽ tiết kiệm được rất rất nhiều tiền bạc, công sức và thời gian nếu có một tầm nhìn đúng đắn và độc đáo.

Hãy lên một bảng kế hoạch thật chi tiết tiết và cụ thể cho công việc kinh doanh của mình khi mới bắt đầu. Phần lớn mọi người đều gặp THẤT BẠI vì họ không định hình được mình sẽ làm gì tiếp theo khi mới bắt đầu kinh doanh. Bế tắt và bỏ cuộc rất nhanh khi mới xuất phát là những trường hợp không hiếm gặp.

Vậy hãy hỏi bản thân mình cần kiếm lợi nhuận bao nhiêu, bao lâu? Bạn muốn giữ công việc hằng ngày và kiếm thêm thu nhập? Hay bạn muốn sở hữu một doanh nghiệp nhỏ? Điều này còn tùy thuộc vào bạn.

Bạn hãy nghiên cứu những thử thách nào làm ảnh hưởng đến việc sinh ra lợi nhuận trong kinh doanh và tìm cách hạn chế nó đến mức tối đa.

Nếu bạn là một doanh nghiệp oline mới thành lập thì chắc chắn việc phải "chạm trán" với đối thủ nặng ký là không thể tránh khỏi. Và có một cách mà tôi muốn chia sẻ với bạn để vượt qua đối thủ, đó là: "THỊ TRƯỜNG NGÁCH". Một thuật ngữ nghe có vẻ lạ với số ít người.

Thị trường ngách là một tập hợp con của thị trường rộng lớn mà ở đó tập trung vào một sản phẩm cụ thể nhằm đáp ứng nhu cầu thị trường cụ thể cũng như giá cả, chất lượng sản phẩm. Đây được xem là một phân khúc thị trường nhỏ tuyệt vời dành cho bạn.

Ví dụ: thời trang nữ là thị trường rộng lớn, nếu bạn tham gia vào thì có thể chọn thị trường nhỏ hơn như là: thời trang váy đầm, thời trang thể thao nam, nữ...

Và có một tư duy sai lầm ở đây là, hầu hết mọi người đều tưởng rằng khi tham gia vào thị trường ngách thì thị phần sẽ giảm đi, nhưng thực tế là, bạn càng tập trung vào thị trường ngách bao nhiêu thì thị phần dành cho sản phẩm ngách của bạn càng lớn bấy nhiêu, bạn sẽ là "VUA" trong ngách của mình, đây là một công thức được chứng minh qua thời gian vô cùng hiệu nghiệm cả online và offline.

Những lợi ích mà thị trường ngách mang lại vô cùng tuyệt vời, đó là: Đo lường được ngân sách marketing một cách cụ thể, bạn biết được sẽ nên đầu tư vào đâu, nơi nào bạn nên làm marketing, nơi nào không nên, như thế sẽ giúp tiết kiệm được rất nhiều tiền bạc.

Thông qua việc tối ưu hóa công cụ tìm kiếm, khách hàng sẽ đến với website của chúng ta dễ dàng hơn. Vì là thị trường ngách nên khả năng lên Top đầu rất cao và cũng dễ cho việc SEO sau này rất nhiều.

Thuận lợi trong việc phát triển ý tưởng sản phẩm, dịch vụ mà không bị trở ngại lớn.

3 trở ngại chính quyết định xem bạn có khả năng cạnh tranh hay không?

1.Giá cả

Có lẽ cách cạnh tranh thông thường nhất của các doanh nghiệp là cạnh tranh về giá.

Bán hạ giá rất có hiệu quả, nhưng không phải là kế sách tốt nhất và về lâu về dài. Mặc dù điều này nghe có vẻ mâu thuẫn,nhưng đôi khi tăng giá cũng có thể làm tăng doanh số bán hàng. Đừng chỉ nhìn xem sản phẩm của bạn tốn bao nhiêu tiền, mà hãy xem sản phẩm của bạn mang lại giá trị gì cho khách hàng và thị trường.

2.Chất lượng

Việc một công ty khác bước vào thị trường và sao chép chính xác mô hình kinh doanh của bạn, đó là một điều rất dễ dàng. Chính vì thế, bạn phải nghĩ đến vấn đề này ngay từ đầu, và hãy đặt giả thiết rằng những công ty khác sẽ sao chép từ bạn. Vậy bằng cách nào bạn có thể làm cho mình khác biệt và nổi bật so với những bản sao (trong tương lai) ấy?

Thương hiệu của bạn đóng vai trò rất lớn trong việc này. Nếu khách hàng tin tưởng vào bạn và những giá trị mà sản phẩm của bạn mang lại, họ vẫn sẽ tiếp tục sử dụng dù có những nhà cung cấp khác xuất hiện.

Hãy nghĩ xem làm thế nào bạn có thể thống trị thị trường của mình?

3.Tiếp thị

Khả năng thu hút khách hàng phần lớn phụ thuộc vào khả năng tiếp thị của công ty bạn. Một chiến lược tiếp thị tốt không chỉ mang lại những khách hàng tiềm năng mới mà còn giúp bạn bán hàng trước khi sản phẩm được tung ra thị trường.

Một điều thú vị là việc bán hàng trước khi tung ra thị trường lại có hiệu quả nhất thông qua việc chia sẻ, chứ không phải bán hàng.

Thông qua tiếp thị, hãy chia sẻ với những khách hàng tiềm năng tại sao sản phẩm hay dịch vụ của bạn là tốt nhất, giải thích những lợi ích cụ thể. Với những doanh nghiệp truyền

thống thì internet có thể mang lại tiềm năng rất lớn. Đồng thời, những sản phẩm thông tin mang lại rất nhiều cơ hội bán được nhiều sản phẩm hoặc dịch vụ hơn.

Nên chọn thương hiệu cá nhân hay thương hiệu công ty?

Một vài kinh nghiệm mà tôi muốn chia sẻ với các bạn, hãy quyết định thật kỹ trước khi chọn cho mình thương hiệu phù hợp để gắn kết trọn đời.

Nếu bạn chọn thương hiệu cá nhân thì hãy cân nhắc vì lúc đó thương hiệu của bạn sẽ có giới hạn về tuổi tác, khi bạn mất đi thì thương hiệu cũng "rụi tàn".

Nếu bạn chọn thương hiệu công ty thì một người nào đó có thể dễ dàng đảm nhận lại công ty mà không làm "buồn lòng" những khách hàng hiện tại. Bởi giá trị của công ty không phụ thuộc vào một cá nhân chủ chốt nào cả.

Bước 4: Chiến lược

Bạn phải dành ra một chút thời gian để lập cho mình những chiến lược kinh doanh, điều này đã được minh chứng theo thời gian, một doanh nghiệp vô cùng thành công vì họ hiểu và biết cách lập chiến lược cho cho doanh nghiệp của mình.

Hãy làm ngay điều này đi nhé và bạn sẽ nhận thấy doanh nghiệp online của mình khác biệt hoàn toàn.

Bên cạnh những chiến lược cụ thể và khả thi, bạn cần quan tâm thêm hai yếu tố khác nữa.

Yếu tố thứ nhất: Chiến thuật

Đây là đòn bẩy giúp doanh nghiệp vượt qua đối thủ, hãy tận dụng triệt để các chiến thuật để tạo ra sự khác biệt cho doanh nghiệp online, chỉ có như thế bạn mới có cơ hội sống sót trong thị trường rộng lớn và cạnh tranh "khóc liệt" này.

Yếu tố thứ 2: Chiến dịch

Hãy liên tục, liên tục tạo ra các chiến dịch quảng bá sản phẩm/dịch vụ đến tay khách hàng, làm cho họ cảm thấy bạn thật sự gần gũi và đáng tin cậy. Một chiến dịch tốt sẽ giúp tạo ra doanh thu nhanh và khi bạn tạo ra nhiều chiến dịch, doanh thu sẽ liên tục tăng.

Bước 5: Chất lượng

Cho dù bạn marketing giỏi đến thế nào đi chăng nữa, nếu sản phẩm/dịch vụ kém chất lượng thì khả năng thất bại là rất lớn, khách hàng chỉ bị bạn gạt một lần chứ không có lần thứ hai nếu như cứ cung cấp sản phẩm/dịch vụ "TỒI".

Và tôi biết có rất nhiều doanh nghiệp nhỏ khi mới bắt đầu kinh doanh, vì chạy theo lợi nhuận mà họ cung cấp ra thị trường số lượng lớn các sản phẩm/dịch vụ "siêu" kém chất lượng, khách hàng vô cùng phẫn nộ và một kết cục rất hiển nhiên, họ chết rất nhanh.

Khi mới bắt đầu kinh doanh online, tôi cũng mắc phải một sai lầm tương tự, công việc đầu tiên của tôi là kinh doanh thời trang váy đầm, mở ra một hệ thống doanh nghiệp online cung cấp cho rất nhiều người (có sĩ và lẻ), vì lợi nhuận ngành này khá cao nên tôi đã chọn những xưởng may cung cấp váy đầm giá rẻ nhưng chất lượng cũng tạm được thôi, hình chụp thì rất đẹp, toàn người mẫu trên website, khi khách hàng đặt hàng cho công ty và giao hàng thì thôi ôi! 20% số khách hàng khó chịu với chúng tôi và buộc phải trả hàng lại, vừa mất phí giao hàng, lại vừa mất thời gian và cả uy tín nữa.

Từ đó, tôi rút kinh nghiệm và chỉ kinh doanh những sản phẩm chất lượng tốt nhất dù giá có hơi cao hơn một chút! Hãy nhớ cung cấp sản phẩm chất lượng tốt nhất nhé!

Bước 6: Tiếp thị

Đây là bước tiếp theo đóng vai trò "sống chết" của một doanh nghiệp online và offline, một doanh nghiệp không thể tồn tại được nếu sản phẩm rất ít người biết đến.

Điều tôi thấy rất lạ khi tư vấn cho nhiều công ty, đó là, doanh nghiệp của họ hầu như không có phòng marketing, như thế thì làm sao sản phẩm/dịch vụ được nhiều người biết đến. Hãy đầu tư cho công ty một phòng marketing và chúng là yếu tố giúp doanh nghiệp tồn tại bền vững. Nếu kinh doanh online thì bạn cần một nhóm tầm 3 người (hoặc hơn) có kinh nghiệm marketing online để tiếp thị sản phẩm cho công ty.

Cho dù sản phẩm/dịch vụ có đạt chất lượng đến mức nào đi chăng nữa nếu không bán được thì doanh nghiệp cũng không thể tồn tại được. Trước khi kinh doanh, bạn cần phải tìm cho mình đội ngũ marketing trước nhé!

Bước 7: Đổi mới

Trong kinh doanh thì việc sao chép mô hình là điều không hiếm gặp, bạn có thấy các của hàng áo sơ mi viettien nằm sát nhau trên cùng một con đường không?

Bạn hãy thử hỏi như thế thì làm sao mà kinh doanh lợi nhuận cao được, tất cả các cửa hàng đều giống nhau "như đút", tôi đã bị hoa mắt vì chả biết mình phải mua bên nào, tất cả đều là một. Đó là sai lầm phổ biến nhất mà bạn nên tránh.

Một ví dụ khác trong online business, bạn bỏ ra rất nhiều thời gian để suy nghĩ ý tưởng cho trang web của mình và khi thực hiện xong, 3 ngày sau lại có người làm một website y hệt. Điều này xảy ra rất nhiều và nếu bạn dùng chiến lược đổi mới website thì sẽ không thể cạnh tranh lại! Vì họ là 1 chuyên gia trong lĩnh vực này. Đó là một thực tế mà bạn phải chấp nhận.

Lời khuyên cho trường hợp này, bạn phải liên tục, liên tục suy nghĩ cách để đổi mới sản phẩm sao cho sản phẩm/dịch vụ của công ty luôn HOT nhất thị trường vì bạn không thể cạnh về giao diện, có 2 điểm mạnh khi bạn đổi mới sản phẩm/dịch vụ:

Thứ nhất, đối thủ không thể bắt chước được như bạn, khi đó thị phần của bạn sẽ rất lớn, vượt qua đối thủ một cách "ngoạn mục " .

Thứ hai, tâm lý con người thường hay thích cái mới, việc bạn liên tục nâng cấp sản phẩm/dịch vụ sẽ khiến khách hàng cảm thấy rất thích thú và muốn trãi nghiệm ngay. Hãy bắt tay vào ngay việc đổi mới sản phẩm/dịch vụ để cung cấp cho thị trường nhé!

Tôi cam kết nếu bạn áp dụng đúng mô hình 7 bước này thì doanh nghiệp online hay offline sẽ tăng lợi nhuận liên tục. Bạn sẽ có được thị phần rất lớn trong thị trường ngách của mình.

Những yếu tố căn bản dẫn đến thành công của một doanh nghiệp online và offline:

Kiến thức đúng

Bạn phải có thông tin chính xác để áp dụng ý tưởng đó và để biến ý tưởng đó thành hiện thực thì bạn cần phải có một nền tảng kiến thức vững chắc và đúng đắn.

Một công cụ đúng

Cần phải có những công cụ phù hợp để thể hiện ý tưởng của mình một cách chính xác nhất. Chính vì thế, nếu bạn có ý tưởng lớn và kiến thức đúng nhưng lại không có được một công cụ thích hợp để thực hiện nó, bạn có thể sẽ gặp rất rất nhiều khó khăn đấy. Cần phải dựa vào "các thiết bị và công cụ" thích hợp để biến ý tưởng này thành công. Yếu tố tiếp theo mà bạn cần quan tâm, đó là:

Đội nhóm

Tôi biết rất rất nhiều người và bạn bè của tôi nữa, ngoài ra tôi còn tìm hiểu thêm tiểu sử của nhiều người thành công khác và biết được rằng, tất cả họ điều có một điểm cung duy nhất, họ không bao giờ làm một mình, tất cả những người thành công điều có một đội nhóm phía sau.

Và những người nổi tiếng như: Anthony Robbins, Robert Kiyosaki, T.Harv Eker, Nick Vujivic... nhưng không một ai trong số họ điều có thể tự mình thành công cả, họ là những người nổi tiếng và có thể họ là những người bạn biết đến nhưng không một ai có thể tự làm một mình cả, mỗi người đều có một đội nhóm phía sau. Tôi sẽ phân tích kỹ hơn về phần này

Khi mới bắt đầu kinh doanh thì đây là điều quan trọng nhất mà bạn cần làm, đó là bạn cần xây dựng một đội nhóm xung quanh mình.

Cách đây vài năm, khi mới bắt đầu công việc kinh doanh, tôi đã mắc một sai lầm khá nghiêm trọng, tôi đã nghĩ rằng phải kiếm tiền trước rồi sau đó mới tìm một đội nhóm cho

mình, đơn giản vì lúc đó tôi không còn đồng nào cả, tôi nghĩ rằng phải cần một thứ gì đó để xây dựng đội nhóm nhưng sự thật không phải vậy. Và tôi đã mất 3 năm để hiểu được điều này, bạn phải hiểu rằng, trước khi bắt đầu công việc kinh doanh, bạn cần phải xây dựng cho mình một đội nhóm rồi mới chuyển sang bước tiếp theo.

Một lời khuyên chân thành nữa gửi đến bạn, nếu bạn bỏ qua lời khuyên này của tôi thì tất cả những thứ khác sẽ gặp khó khăn đấy, đó là điều mà tôi muốn nói ngay lúc này đây.

Có hàng ngàn ý tưởng tốt ngoài kia, hàng trăm công cụ khác nhau, có rất nhiều phương pháp và các chiến lược tuyệt vời để giành được kết quả tương tự nhưng không có điều nào kể trên cho phép bạn thực hiện một mình cả.

Và bạn phải thấy rằng, mỗi người đóng một vai trò quan trọng trong sự thành công của mỗi ý tưởng, nếu bạn bắt đầu bằng con số 0 thì hãy xem bạn bè, người thân và những người có cùng chí hướng, mong muốn đạt được kết quả giống như bạn nhưng phải có các kỹ năng khác bạn, hãy tập hợp và làm việc cùng nhau. Bằng cách này, bạn không cần tốn tiền để thuê nhân viên, hãy tập trung lại và đóng góp kỹ năng để tạo ra kết quả,thành tựu to lớn.

Nhưng nếu bạn cứ muốn khăng khăng làm một mình như tôi lúc trước mới bắt đầu, tôi cũng đã cố gắng tự học lập trình HTLM, tự học cách thiết kế đồ họa cho website, banner, tự học cách tạo ra sản phẩm, tự học cách viết một bức thư chào hàng, tự học cách quản lí các vấn đề về dịch vụ, tự học các cách thu hút lượng truy cập vào website của mình.

Bạn thấy không? Có quá nhiều thứ để học, và vào thời điểm đó, tôi đã cố gắng hết sức để học mọi thứ cần thiết, tôi không làm gì cả, chỉ học thôi và khi bắt đầu thì tôi lại làm không tốt lắm bởi vì một điều rất đơn giản, tôi chỉ biết học và không thực hành nhiều.

Do đó, khi tôi học từng kỹ năng thì tôi phải thực hành từng kỹ năng một và một điều vui mừng là, sau vài năm, tôi cũng đủ giỏi để kiếm tiền. Điều này nghe có lý không ?

Đây là lý do mà tôi đã phải trả giá bằng thời gian và bị bế tắc về đội nhóm, bạn phải thực sự nhìn ra xung quanh, cố gắng tìm cho mình những người có kỹ năng khác nhau và có thể giúp bạn đạt được ước mơ của mình.

Mạng lưới

Có một điều vô cùng quan trọng khi bạn có được một đội nhóm, đó là khả năng mở rộng mạng lưới của mình. Bạn có để ý rằng, bất kì một doanh nghiệp nào cũng cần dựa vào mạng lưới của họ, và trong kinh doanh, bạn cần phải biết câu nói này " Trong thế giới kinh doanh, không quan trọng bạn biết cái gì mà là bạn biết ai". Bất kì bạn ở quốc gia hay đất nước nào thì nguyên tắc này đều giống nhau cả, tất cả những người mà bạn quen biết sẽ giúp bạn thành công trong kinh doanh.

Vì thế, khi bạn xây dựng được đội nhóm, mạng lưới của bạn sẽ được mở rộng và dự án của bạn sẽ đến được với nhiều người hơn.

Hành động

Và tất nhiên bạn cũng cần phải hành động nữa, cho dù bạn đã có tất cả những thứ khác nhưng nếu bạn không hành động thì cũng chẳng có kết quả nào được tạo ra cả.

Một điều thú vị mà tôi đã chứng kiến, tôi gặp rất nhiều người trong cùng một sự kiện và nhiều nơi, sau khi nói chuyện với họ và tôi phát hiện rằng, họ đã đi học rất nhiều nơi, họ hoàn toàn có kiến thức đúng, công cụ đúng...nhưng lại không hành động hoặc chỉ hành động nữa vời và họ tiếp tục quay lại các khóa học vì họ nghĩ rằng mình đã bỏ lỡ một điều gì đó, họ nghĩ mình cần phải học thêm cái gì đó thì mới có thể thành công được.

Nhưng sự thật duy nhất mà họ thiếu là họ không hành động gì cả hoặc hành động mà không kiên quyết và dễ dàng từ bỏ, do đó, bạn cần phải hành động liên tục để đạt được kết quả. Và để hành động tốt nhất thì bạn cần yếu tố cuối cùng, đó là...

Thái độ đúng

Nếu như bạn đang kinh doanh với một thái độ sai lầm thì dù sớm hay muộn bạn cũng gặp khó khăn hay thất bại. Một thái độ đúng đắn nghĩa là, bạn phải xem công việc kinh doanh của mình như một trò chơi, chơi với thái độ vui vẻ và phải chơi hết mình.

Nếu bạn chơi bất kì môn thể thao nào, bất kì trò chơi nào, tại sao bạn lại chơi ? Bởi vì bạn vui, bạn thích thú, đúng không? Và đó là mục đích của thể thao và game, trong trò chơi đôi khi bạn phải đổ mồ hôi hay thậm chí là đau đớn chút ít.

Nếu bạn nhìn những người chuyên nghiệp thực sự hay những người đam mê, họ sẽ gặp khó khăn với môn thể thao của mình, bởi vì họ yêu thích những gì họ làm.

Kinh doanh cũng như vậy, nếu bạn nhìn nhận kinh doanh như là môn thể thao gắn liền với thử thách thì chắc chắn một ngày

nào đó công việc kinh doanh của bạn sẽ thành công rực rỡ và bạn sẽ có rất nhiều niềm vui. Nếu bạn muốn dấn thân vào kinh doanh, bạn cần phải có thái độ như khi bạn thất bại trong một trò chơi thể thao, bị trầy da, thậm chí gãy tay, gãy chân... đó là nguyên tắc của trò chơi.

Thái độ đúng đắn có nghĩa là bạn phải yêu thích những việc bạn làm và không xem thất bại hay đau đớn quá nghiêm trọng và nó sẽ là động lực để bạn vượt qua mỗi ngày, vượt qua thời điểm khó khăn khi bạn gặp phải trong kinh doanh. Thái độ làm nên sự khác biệt giữa người thành công và người thất bại.

Như tôi đã đề cập ở trên, sự khác nhau giữa kinh doanh online và offline không nhiều, trên khía cạnh chiến lược là gần như giống nhau, bạn cần phân phối sản phẩm hay dịch vụ, bạn cần khách hàng và kiếm tiền và bạn cần hệ thống để điều hành công việc kinh doanh của mình.

PHẦN 3

3 YẾU TỐ GIÚP DOANH NGHIỆP PHÁT TRIỂN VƯỢT BẬC

Tôi đã phi mất 3 năm để tìm ra đam mê thật sự của mình, khi có đam mê, bạn s trở thành một con người hoàn toàn khác hẳn, bạn làm việc ngày đêm nhưng việcn không thấy chán nản hay mệt mỏi.

Bạn thật sự đã có đam mê chưa? Hãy xác định cho mình lĩnh vực hay điều gì làm cho bạn đam mê? Và tôi sẽ gợi ý cho bạn tìm được đam mê của mình qua nhng câu hỏi vô cùng quan trọng này. Một khi bạn trả lời được hết những câu hỏi này, bạn sẽ tìm được đam mê thật sự của mình:

Câu 1: Điều gì làm cho bạn mỉm cười mỗi khi nhắc đến?

Câu 2: Việc gì bạn có thể làm dễ dàng nhưng lại rất khó khăn đi với người khác?

Câu 3: Cái gì giúp bạn khơi nguồnn sáng tạo? Ví dụ: môi trường, không gian sống...?

Câu 4: Bạn sẽ làm điều gì để cho đi miễn phí?

Câu 5: Hãy làm những điều mà bạn không sợ thất bại?

Câu 6: Hãy làm những gì bạn không hối tiếc khi cố gắng hết mình?

Hãy nghiêm túc và dành ra ít nhất giờ để thực hành bài tập này trước khi bạn qua phần tiếp theo. Cam kết nhé!

Điều tiếp theo mà tôi muốn bạn phi biết trước khi đi vào lĩnh vực bạn chọn, đó là: bạn phải có khả năng, kiến thức chuyên sâu về lĩnh vực đó, nghĩa là: bạn phi biết được "những bí mật đằng sau" mà đại đa số nhiều người cùng ngành vẫn chưa khám phá ra. Có như thế bạn mới thành công "vang vội" được!

Điều cuối cùng ở đây là bạn phi tạo ra lợi nhuận ngay để duy trì doanh nghiệp online lẫn offline của mình, nếu bạn bt đầu với một tưởng lớn và rất lâu sau đó dự án mới sinh ra tiền thì bạn nên kết hợp cả hai, đầu tiên, bạn phi tìm sản phẩm dịch vụ nào đó có thể sinh lợi nhuận ngay để giúp bạn tồn tại, đừng chăm chăm vào làm dự án lớn mà bỏ mặ qua lợi nhuận tức thời, hãy làm cả hai cùng một lúc!

Nếu bạn thiếu một trong ba yếu tố này thì nguy cơ thất bại sẽ rất cao, đây là bài học "xương máu" mà tôi đã phải nếm trãi 3 năm trước đây.

Tôi sắp chia sẻ với bạn một bí mật lớn mà bạn sẽ không ngờ tới được vì nó rất đơn giản nhưng rất ít người biết đến, những ai đã biết được bí mật này sẽ tăng doanh thu một cách tự nhiên.

Tiết lộ bí mật đằng sau của một công việc kinh doanh online

Việc tiếp thị sản phẩm thuộc thị trường ghách dễ hơn bạn nghĩ rất nhiều :

1. Xây Dựngsản phẩm

2. Xây dựng danh sách khách hàng tiềm năng trong thị trường ngách của bạn.

3. Phát triển mối quan hệ với khách hàng tiềm năng

Và tôi sẽ chỉ cho bạn cách làm thế nào ở phần tiếp theo! Hãy kiên nhẫn.

PHẦN 4

3 CÔNG THỨC ĐẢM BẢO THÀNH CÔNG NHANH CHÓNG

Công thức đảm bảo 1: Tiền $$$ = Cầu + Cung + Chất Lượng + Số Lượng

Bạn buộc phải tìm ra được nhu cầu của thị trường là gì? Điều này vô cùng quan trọng, có rất nhiều doanh nghiệp không phân tích nhu cầu thị trường mà vội vàng tung ra sản phẩm mà chỉ có một bộ phận nhỏ của thị trường cần và tất nhiên họ thất bại "thảm hại"

Điều thứ 2 bạn cần quan tâm, đó là, hãy tìm ra nguồn cung thích hợp về giá cả để sao cho bạn có lợi nhuận cao nhất về lâu về dài, hãy tìm kiếm và hãy tìm kiếm liên tục.

Yếu tố quyết định đến sự thành công bền vững không thể thiếu ở đây chính là "Chất Lượng", như chúng ta đã bàn ở phần trên thì cũng hiểu được chất lượng ảnh hưởng rất lớn đến uy tín doanh nghiệp.

Sau khi đã phân tích nhu cầu thị trường khá lớn thì điều cần làm tiếp theo, cung cấp ra thị trường đủ số lượng người cần, bạn phải ước tính xem số lượng bán ra khoảng bao nhiêu và sản xuất trong phạm vi vừa đủ.

Công thức đảm bảo 2: Tiền $$$ = Giá trị x Quy Mô x Thời Gian

Về khía cạnh sản phẩm/dịch vụ thì tôi đã nhắc đi nhắc lại nhiều lần, bất kì sản phẩm/dịch vụ nào mà bạn muốn cung cấp ra cho thị trường đều phải có "giá trị cao nhất", hãy tuân thủ quy tắc cốt lõi này.

Thứ hai là quy mô, sản phẩm có giá trị cao nhưng rất ít người biết đến thì bạn cũng chẳng thể giàu lên được, hãy suy nghĩ cách để tăng quy mô, làm cho nhiều người biết đến sản phẩm/dịch vụ doanh nghiệp bạn!

Yếu tố cuối cùng là thời gian, khi sản phẩm/dịch vụ của bạn đạt được hai tiêu chuẩn phía trước thì vấn đề để bạn trở thành triệu phú chỉ còn là thời gian mà thôi, hãy kiên nhẫn và chờ đợi.

Công thức đảm bảo 3:

Khách hàng tiềm năng

X

Tỉ lệ mua hàng

=

Số khách hàng mua hàng

X

Số tiền mua trung bình

X

Số lần quay lại

=

Doanh thu

X

Lợi nhuận cận biên

=

Lợi nhuận ròng

Khi hiểu và áp dụng công thức này thì thành công của bạn sẽ không thể tính đếm được bằng lợi nhuận thông thường.

Ví dụ: Khách hàng tiềm năng : 8.000 người Tỉ lệ mua hàng : 30% Khách hàng là : 2.400 Số tiền mua trung bình: 100.000 VNĐ Số lần quay lại :1

Doanh thu : 240.000.000 VNĐ Lợi nhuận cận biên : 30% Lợi nhuận ròng : 72.000.000 VNĐ

Vậy làm thế nào để tăng "lợi nhuận ròng" lên, các bạn sẽ ngạc nhiên khi tôi tăng mỗi yếu tố lên chỉ một ít thôi thì "lợi nhuận ròng" sẽ thay đổi rất nhiều. Hãy xem nhé:

Khách hàng tiềm năng : 8.500 người Tỉ lệ mua hàng : 40% Khách hàng là : 3.400 Số tiền mua trung bình: 150.000 VNĐ Số lần quay lại :2 Doanh thu : 1.020.000.000 VNĐ

Lợi nhuận cận biên : 35% Lợi nhuận ròng : 357.000.000 VNĐ

Bạn thấy không? Khi thay đổi mỗi yếu tố 1 chút thôi thì "lợi nhuận ròng" tăng lên gần gấp 5 lần. Hãy áp dụng ngay công thức và cảm nhận được sự thay đổi "đột biến" doanh thu của doanh nghiệp bạn.

Công thức 2 và 3 tôi đã được học từ một người thầy của mình - Adam Khoo, chuyên gia đào tạo làm giàu và phát triển bản thân xuất sắc nhất Châu Á, và giờ đây, bạn được học 2 công thức này với cái giá quá rẻ so với số tiền mà tôi bỏ. Bạn có cảm thấy may mắn và hạnh phúc không?

PHẦN 5:

23 SẢN PHẨM BÁN CHẠY NHẤT TRÊN INTERNET

Nếu bạn vẫn chưa có ý tưởng, chưa có sản phẩm hay dịch vụ thì tôi có thể gợi ý cho bạn những sản phẩm HOT nhất và dễ bán nhất trên thị trường rộng lớn Internet:

1. Kinh doanh đồ thanh lí

2. Kinh doanh phòng cho thuê

3. Du lịch

4. Vé máy bay

5. Sách

6. Phần cứng máy tính

7. Phần mềm máy tính

8. Thời Trang May Mặc

9. Đồ chơi/ Game Video

10. Videos DVD's (DVD Video)

11. Sức khỏe và làm đẹp

12. Music (Âm nhạc)

13. Điện tử gia dụng

14. Jewelry (Trang sức)

15. Thiết bị văn phòng)

16.Trang trí nội thất

17. Flower (Hoa)

18. Sporting Goods (Đồ thể thao)

19. Giầy dép

20. Máy móc gia dụng nhỏ

21. Đồ làm vườn

22. Gifts (Quà tặng)

23. Dịch vụ giao hàng

Bạn hãy tham khảo và chọn ra cho mình một lĩnh vực yêu thích và phù hợp nhất nhé!

Kinh nghiệm "xương máu" khi bạn bán sản phẩm trực tuyến

1. Nên bán sản phẩm từ 1 USD đến 150 USD

2. Bán sản phẩm từ nhà sản xuất "chất lượng nhất"

3. Nên bán những sản phẩm có phụ kiện kèm theo

4. Tốt nhất bạn nên bán sản phẩm khó tìm tại địa phương

5. Nên bán sản phẩm nhỏ

6. Bán sản phẩm mà bạn thích nhất

7. Bán sản phẩm khách hàng dùng nhiều lần

PHẦN 6:
3 CHIÊU THỨC BÁN HÀNG ĐỈNH CAO

Chiêu thức 1: Quà Tặng Miễn Phí

Sau nhiều năm nghiên cứu và thống kê từ các chuyên gia, khách hàng thường có xu hướng thích nhận quà miễn phí trước khi mua hàng, đó là tâm lí chung không phải chỉ riêng người Việt Nam. "Quà tặng miễn phí là món quà đắt giá nhất", bạn hãy nhớ câu này nhé! Bên cạnh đó, chúng ta cần phải đề cập đến các yếu tố khác nữa trước khi làm món quà để tặng khách hàng. Dù là quà tặng miễn phí nhưng chúng phải đáp ứng đủ các điều kiện sau đây, nếu thiếu một trong các phần này thì món quà vốn dĩ bạn định tặng khách hàng sẽ làm hại lại chính chúng ta đó. FREE GIFT phải đáp ứng yếu tố sau:

Thứ nhất: Quà tặng phải có giá trị cao và không dễ tìm thấy trên thị trường, tôi đã nhìn thấy nhiều công ty cũng áp dụng hình thức FREE GIFT này nhưng không thành công, nguyên nhân chỉ về món quà của họ chẳng có giá trị gì và rất dễ tìm thấy trên thị trường, điều này vô cùng nguy hiểm, khách hàng sẽ cảm thấy tức giận và ảnh hưởng đến uy tín thương hiệu rất cao.

Thứ hai: Tất cả FREE GIFT đều phải quy thành trị giá cụ thể, ví dụ: tặng ngay món quà trị giá 500.000 VNĐ khi mua sản phẩm chính của chúng tôi. Mọi người rất thích con số cụ thể và giá cũng phải cao một chút để khách hàng có hứng thú sẵn sàng nhận. Bạn cũng

có thể tặng kèm vài món FREE GIFT thay vì chỉ một món cho 1 sản phẩm/dịch vụ chính. Đó là cách mà đã giúp tôi kiếm được rất rất nhiều tiền. Đơn giản đúng không bạn?

Chiêu thức 2: Bán giá thấp nhất

Đây là cách bán hàng rất hiệu quả đối với những tập đoàn, công ty lớn, những doanh nghiệp nhỏ thì không nên bắt chước chiêu thức này bởi vì chúng ta không thể cạnh tranh bằng giá được, chúng ta không có lợi thế về số lượng.

Cách tốt nhất mà tôi muốn các bạn sử dụng trong chiêu thức bán hàng này là: đưa ra mức giá khác nhau cho từng sản phẩm/dịch vụ cụ thể, nghĩa là: trong cửa hàng chúng ta sản phẩm có giá thấp, giá trung bình và giá cao. Điều này rất tuyệt vời, bởi vì, chúng ta phục vụ được cả 3 loại khách hàng tiềm năng khác nhau, vì thế mà số lượng bán ra sẽ rất cao.

Có thể áp dụng chiêu thức này vào doanh nghiệp online và offline, tỉ lệ mua hàng sẽ được nhân lên rất cao. Với hệ thống quản lí chặt chẽ về 3 giá trong cùng 1 doanh nghiệp ở thị trường ngách thì tỉ lệ chuyển đổi cực kỳ cao. Hãy áp dụng nó và tận hưởng thành quả!

Chiêu thức 3: Cho dùng thử miễn phí

Doanh nghiệp của bạn phải đảm bảo chất lượng sản phẩm/dịch vụ luôn ở "mức tốt nhất", chỉ khi đó thì mới nên dùng chiêu thức này. Bởi nếu sản phẩm/dịch vụ kém chất lượng thì khách hàng sẽ không bao giờ quay lại, ngược lại, uy tín thương hiệu giảm sút nghiêm trọng.

Khi tung ra bất kỳ chiến dịch nào thì bạn phải xem xét thật kỹ lưỡng các yếu tố cần thiết, tránh trường hợp tác dụng ngược lại, lúc đó doanh nghiệp còn "ủ rũ" hơn lúc chưa chạy chiến dịch. Hãy lưu ý điều này!

Lời khuyên đối với 1 doanh nghiệp online, bạn phải phân tích được đối thủ của mình hành động như thế nào trong thị trường đó.

Hãy tự đánh giá điểm từ 1 - 10 xem doanh nghiệp của bạn và đối thủ khác nhau như thế nào và từ đó đưa ra cách thức điều chỉnh phù hợp thông qua các tiêu chí sau:

1. Tên miền
2. Công nghệ Web
3. Giao diện Web
4. Tài chính
5. Sản phẩm
6. Giá cả
7. Đội nhóm
8. Các kênh Marketing hiệu quả nhất
9. Vị trí Top google

10. Nhà cung cấp/đối tác

11. Hệ thống phân phối

12. Dịch vụ giao hàng

13.Đổi mới sản phẩm/dịch vụ

14.Chăm sóc khách hàng

4 thứ bạn có thể cho đi miễn phí và thu thập data khách hàng:

1.Sản phẩm mẫu

Nếu bạn là một nhà trị liệu, bạn có thể tặng gói tư vấn miễn phí 15 phút, nếu là một kỹ sư điện thì bạn có thể cung cấp gói kiểm tra thiết bị an toàn. Nếu bạn là một nhà kinh doanh lẻ, hãy nghĩ tới việc cung cấp FREE các mẫu thử sản phẩm trước khi khách hàng thật sự muốn mua hàng từ bạn. Một người bạn của tôi đã cho thử những mẫu tinh dầu nhỏ, kết quả ngoài sức mong đợi và phải ngưng vài ngày để hoàn thành cho kịp những đơn hàng trước đó.

2.Audio

Bạn hãy tạo ra 1 audio về lĩnh vực của mình và gửi tặng khách hàng những bí quyết, thủ thuật, bí mật mà mọi người quan tâm hoặc có thể thu âm lại từ cuộc trò chuyện với chuyên gia và gửi cho khách hàng.

3.Video

Nếu bạn là chủ của một nhà hàng, hãy tạo ra các video về cách nấu ăn, cách trưng bày sao cho đẹp mắt về một bữa tiệc thịnh soạn, nếu bạn bán hoa thì có thể tạo ra 1 video về cách cắm hoa, cách giữ hoa lâu hư...

4.Một khóa đào tạo trực tuyến ngắn hạn

Một khóa học trực tuyến đa phương tiện rất dễ xây dựng và đem lại tỉ lệ chuyển đổi rất cao. Những khóa học trực tuyến chỉ đơn thuần là hướng dẫn khách hàng cách sử dụng sản phẩm sao cho thuận tiện nhất, các phương pháp trị liệu an toàn, tặng kèm các video và giới thiệu sản phẩm mới.

Phần tiếp theo sẽ rất quan trọng

Nhận thêm giá trị : http://acamotion.net/

Tham gia group kín : https://www.facebook.com/groups/323844028038224/

Kết bạn Facebook : https://www.facebook.com/trandinhdanceo

PHẦN 7:
XÂY DỰNG HỆ THỐNG WEBSITE BỀN VỮNG

Bạn chỉ có thể tạo ra thu nhập thụ động cao nếu như bạn có một hệ thống WEBSITE đủ mạnh. Vâng! Điều tôi muốn nói ở đây chính là hệ thống website bền vững.

Và đây là các thành phần cần có của 1 hệ thống Internet Marketing bền vững:

• Các Website 2.0 như Joomla, Worpress...

• Các Subdomain

• Blogs

• Social Media

• Forum

• Article

• Directory (Danh bạ)

Về phần xây dựng hệ thống website, các bạn hãy chú ý chỉ nên liên kết một chiều, cách tốt nhất là chúng ta nên tự xây dựng nhiều website 2.0 FREE để đẩy Website chính lên, lý do là vì khi ta tự xây dựng nhiều website con trỏ về website chính ta sẽ chủ động điều hướng được đường link, bài viết và thống kê được lượng backlin, traffic...

7 nguyên tắc mà các triệu phú internet đã áp dụng và thành công vượt bậc:

1. Tìm đúng thị trường ngách để đánh đúng đối tượng khách hàng mục tiêu (phần này đã được nói ở trên)

2. Hãy đặt vị trí của bạn như một chuyên gia, bạn hãy trở thành người giỏi nhất trong thị trường ngách của mình và nhiều người sẽ tìm đến bạn để nhờ hỗ trợ và tư vấn, lúc đó bạn sẽ có nhiều mối quan hệ và network sẽ ngày càng lớn mạnh. 3. Làm cho hệ thống tự động

một cách tối đa nhất có thể, các triệu phú luôn chú trọng vào việc automatic vì họ có rất nhiều việc phải làm thay vì ngồi chăm sóc hệ thống. Bạn hãy tập theo thói quen này khi bắt đầu một doanh nghiệp online.

4. Sử dụng công cụ internet để thuê nhân viên bên ngoài, đây là một lợi thế mạnh mẽ mà các doanh nghiệp truyền thống không thể có được, việc thuê nhân viên ngoài trên internet là điều không còn lạ lẫm gì nữa, hãy tận dụng sức mạnh của internet để thuê những người chuyên môn về làm việc cho mình.

5. Hãy để mọi người tạo ra nội dung cho wedsite của bạn, khi bạn xây dựng 1 website mà khách hàng là người comment, bình luận và viết bài mới thì bạn sẽ rất có lợi, thứ nhất là website sẽ rất đa dạng về nội dung, thứ hai là website sẽ tăng lượng backlink (liên kết nội bộ và bên ngoài vào) mà bạn chẳng cần phải tốn nhiều công sức lắm.

6. Xác định một doanh nghiệp có khả năng mở rộng, khi mới bắt đầu doanh nghiệp online bạn phải định hướng rằng doanh nghiệp mình sẽ phát triển theo hướng triệu đô, đừng bị bó hẹp trong một phạm vi nhỏ lẻ.

7. Tập trung vào khoản thu theo định kỳ, các triệu phú luôn quản lý và theo dõi thật chặt nguồn thu hàng tuần, hàng tháng, vì thế, bạn hãy tập trung vào dòng tiền hàng tháng thay vì hàng quý.

"13 các kênh quảng cáo hiệu quả nhất" mà bạn có thể áp dụng và kiếm ngay cho mình nguồn thu nhập ổn định:

1. Email Marketing: đây là kênh bán hàng hiệu quả nhất mà tôi đã và đang áp dụng.
2. Rao vặt trên các trang nổi tiếng : mở và thuê các gian hàng trên các trang rao vặt lớn.

3. Search Engine Marketing bao gồm SEO và PPC (Quảng cáo google)

4. Forum Seeding: bạn chỉ việc lên các forum và gieo thông tin sản phẩm/dịch vụ của mình để nhiều người biết đến và họ sẽ tìm đến website của doanh nghiệp bạn.

5. Social Media Marketing: bán hàng trên mạng xã hội như Facebook, G+..., ngoài ra bạn còn có thể tạo ra các event và fanpage trên Facebook để thu hút Fan của mình. Đây là một trong những kênh marketing hiệu quả nhất hiện nay mà các doanh nghiệp lớn đang tập trung vào.

6. Groupon: quảng cáo sản phẩm/dịch vụ của bạn lên các trang lớn của groupon như: http://nhommua.com , http://hotdeal.vn , http://cucre.vn ...

7. SMS Marketing: đây cũng là dịch vụ khá phổ biến được nhiều công ty chuyên nghiệp sử dụng và bạn cũng có thể làm theo họ.

8. Game Marketing: hãy tạo ra các ứng dụng về Game và thu hút cộng đồng người chơi, sau đó bạn sẽ bán hàng trực tiếp trên đó.

9. Video Marketing: hãy cố gắng tạo ra các video nổi bậc về sản phẩm/dịch vụ của doanh nghiệp bạn, càng HOT thì tỷ lệ mua hàng càng cao và doanh nghiệp của bạn sẽ nổi tiếng. Đây cũng là phương pháp tuyệt vời đã giúp cho những doanh nghiệp vừa và nhỏ vượt mặt đối thủ trong ngành sau một khoảng thời gian khá ngắn.

10. Blog Marketing: tạo ra 1 blog và viết thông tin sản phẩm/dịch vụ của bạn lên đó, cố gắng cập nhập thông tin mỗi ngày, ngoài ra bạn cũng nên qua các Blog của đối thủ và viết comment về sản phẩm/dịch vụ của mình để khách hàng có thể biết đến bạn nhiều hơn.

11. Mass Media Display: treo banner quảng cáo, đây là một hình thức cực kỳ hữu hiệu nhưng đòi hỏi bạn phải tốn chi phí treo banner lên các trang web lớn, có độ uy tín cao và nhiều người truy cập mỗi ngày. Ngoài ra, bạn cũng có thể trao đổi banner với các website cùng ngành hoàn toàn FREE

12. Affiliate Marketing: bạn đóng vai trò là 1 cộng tác viên và đi giới thiệu sản phẩm/dịch vụ của người khác để hưởng hoa hồng hoặc bạn là chủ của hệ thống affiliate quản lý cộng tác viên bán hàng. Cả 2 đều tạo nguồn thu nhập đều đặn và nhanh chóng cho bạn.

13. Buzz/Viral Marketing: tiếp thị tin đồn/tiếp thị lan truyền, đây là 1 hình thức tiếp thị khá phổ biến ở những công ty lớn. Một lợi thế của hình thức này, đó là, thông tin sản phẩm/dịch vụ của bạn đến tai khách hàng theo cấp số nhân.

Sức mạnh lan truyền rất khủng khiếp và nếu không quản lí được thông tin, bình luận của khách hàng thì rất có thể doanh nghiệp của bạn cũng chết rất nhanh (thậm chí chỉ sau 1 đêm). Chính vì thế, hãy cân nhắc cẩn thận khi sử dụng hình thức tiếp thị này.

9 nguyên tắc xây dựng doanh nghiệp Internet trị giá hàng triệu đô

1.Nguyên tắc 1: Xây dựng Thương hiệu

Và tôi sẽ chia sẻ cho bạn bí mật thật sự của một doanh nghiệp lớn mạnh, khách mua hàng một cách chủ động chỉ vì thương hiệu của doanh nghiệp đó lớn mạnh và ăn sâu vào tâm trí của họ.

Đây cũng là điểm yếu của hầu hết các doanh nghiệp vừa và nhỏ hiện nay, "Thương hiệu chính là rào cản lớn nhất", đây là một sự thật, bạn muốn doanh nghiệp mình phát triển đột biến? Chỉ còn 1 cách duy nhất là bạn phải làm cho thương hiệu được nhiều người biết đến.

Công thức giúp việc đẩy mạnh thương hiệu lên rất nhanh và được nhiều người biết đến, đó là: "Thương hiệu = Tần số xuất hiện + Uy tín", bạn càng xuất hiện trên internet nhiều bao nhiêu thì cơ hội thương hiệu của bạn lan rộng bấy nhiêu và bạn phải chắc chắn là uy tín nữa.

2.Nguyên tắc 2: Xây dựng văn hóa doanh nghiệp

Đối với những công ty lớn thì văn hóa doanh nghiệp đóng vai trò "sống còn", chính vì thế trước khi tạo lập công ty Internet trị giá hàng triệu đô thì bạn phải tạo cho bằng được một văn hóa mang bản sắc riêng của doanh nghiệp mình. Và hãy nhớ văn hóa này cũng phải phù hợp với sản phẩm/dịch vụ mà bạn đang cung cấp, chỉ có như vậy thì doanh nghiệp mới bền vững được.

3.Nguyên tắc 3: Đội nhóm

"Nếu bạn muốn đi nhanh - Hãy đi một mình" "Nếu bạn muốn đi xa - Hãy đi cùng đội nhóm"

Lời khuyên chân thành dành cho bạn, trước khi bắt đầu công việc kinh doanh, bạn hãy tìm cho mình một đội nhóm gồm ít nhất 4 con người sau: "CEO", "Designer", "SEO" và "Marketer".

Doanh nghiệp phải bao gồm 4 con người này thì mới phát triển vượt bậc được. Bạn không thể tự mình làm mọi thứ, bởi vì, bạn hoàn toàn không có đủ thời gian dành cho tất cả, bạn không thể vừa tự mình thiết kế Website, vừa marketing, vừa điều hành doanh nghiệp, lại vừa SEO cho Website lên Top....

Cách đây vài năm, tôi đã tự mình làm tất cả những khâu này và kết quả là doanh nghiệp chẳng đi đến đâu cả, cuối cùng đã phải phá sản vì kiệt sức.

4.Nguyên tắc 4: Focus

Hãy theo đuổi công việc kinh doanh của bạn cho đến khi thành công mới thôi. Hãy tập trung 100% vào thế mạnh của mình, đó mới gọi là Focus. Ngay bây giờ, tôi có một lời khuyên dành cho bạn, hãy từ bỏ tất cả những cái gì mình đang theo đuổi mà nó không phù hợp với bạn.

Ở bên ngoài có rất nhiều cơ hội kinh doanh, bạn cứ mãi theo đuổi từ công việc kinh doanh này đến công việc kinh doanh khác, như thế thì đến bao giờ mới thành công vĩ đại được?

Điều quan trọng nhất ở đây đó là bạn phải đưa được chữ Focus vào đầu, lực hấp dẫn cũng nói rằng hãy tập trung nghĩ về 1 thứ liên tục và bạn sẽ có nó, ở đây cũng vậy, bạn phải liên tục, liên tục nghĩ về 1 thứ và chỉ hành động một việc duy nhất thì bạn mới thành công được (tôi không có ý nói là phải bỏ qua những việc quan trọng khác).

5.Nguyên tắc 5: Đóng gói sản phẩm

90% khách hàng mua sản phẩm/dịch vụ của bạn chỉ vì màu sắc, thiết kế bao bì ấn tượng.

Vì thế, khâu đóng gói sản phẩm/dịch vụ là cực kỳ quan trọng và cần thiết, hãy liên lục động não và tạo ra những mẫu mã đa dạng, bắt mắt thì chắc chắn sản phẩm/dịch vụ của bạn sẽ bán rất chạy trên thị trường bởi tính mới lạ và độc đáo.

Lời khuyên 3 loại sản phẩm mà bạn cần nhắm đến khi kinh doanh:

Thứ nhất: Các sản phẩm ăn theo xu hướng

Muốn kinh doanh những sản phẩm này thì đòi hỏi bạn phải là người nhanh nhạy, biết nắm bắt kịp thời các sự kiện, xu hướng nóng bỏng. Ví dụ, gần đây là "Gangnam Style" "Điệu nhảy ngựa" làm chấn động cả thế giới, thì bạn có thể bán các sản phẩm như sau: áo, quần, mắt kính của "Gangnam style". Ngoài ra, bạn cũng có thể bán gối, chảo chiên trứng, tập vở, đèn, ba lô Gangnam Style...

Thứ hai: Bán sản phẩm mà mọi người điều cần

Đây là sản phẩm dễ bán nhất trong 3 loại, hãy bán những thứ mà người khác cần và cung cấp đủ số lượng tiêu thụ. Lời khuyên tiếp theo dành cho người mới khởi nghiệp: hãy chọn bán những sản phẩm mà mọi người đều cần mua hằng ngày, hàng tuần, hàng tháng, có như thế bạn mới có đủ tính kiên trì để làm đến cùng vì hầu hết những người mới bắt đầu họ gặp thất bại do không có doanh thu ban đầu và dẫn đến chán nản, mệt mỏi, không còn động lực, cuối cùng là bỏ cuộc.

Thứ ba: Sản phẩm độc quyền, độc đáo

Sản phẩm này thì khó kinh doanh hơn cho người mới bắt đầu nhưng sẽ bán rất chạy vào những dịp lễ, sinh nhật và chỉ dành cho những người đã có kinh nghiệm marketing online. Sản phẩm này thì lợi nhuận bạn nhận được sẽ khá cao vì giá sẽ do người bán tự quyết định. Ví dụ như: chảo chiên trứng hình trái tim, nồi hấp trứng hình trứng gà to...

6.Nguyên tắc 6: Xây dựng phiễu bán hàng

Liên tục cho đi sản phẩm/dịch cụ FREE hoặc bán giá rẻ để thu hút data khách hàng và dễ dàng chăm sóc họ. Hãy sử dụng tất cả những chiêu thức có thể có để lấy được data email, nguồn data càng chất lượng thì tỉ lệ mua hàng càng cao, hãy nhớ điều này! Hãy cam kết là không spam khách hàng nhé!

7.Nguyên tắc 7: Marketing

Tiếp thị là yếu tố sống còn của một doanh nghiệp, hãy tập trung vào những kênh tiếp thị hiệu quả nhất cho thị trường ngách của bạn để tránh lãng phí thời gian và tiền bạc vô ích.

8.Nguyên tắc 8: Chăm sóc khách hàng

"Tỷ lệ mua hàng cao nhất đến từ những khách hàng cũ của doanh nghiệp"! Hãy chăm sóc những khách hành cũ thật chu đáo, đều đặn và họ sẽ mang đến nguồn doanh thu đều đặn cho doanh nghiệp của bạn.

9.Nguyên tắc 9: Lặp đi lặp lại

Sau khi quy trình bán hàng đã được thiết lập một cách cụ thể thì bạn chỉ cần lặp lại tương tự các bước trên và hãy cố gắng tối ưu hóa từng nguyên tắc một, làm cho nó ngày càng tốt hơn nữa và bạn sẽ thành công.

Nhận thêm giá trị : http://acamotion.net/

Tham gia group kín : https://www.facebook.com/groups/323844028038224/

Kết bạn Facebook : https://www.facebook.com/trandinhdanceo

PHẦN 8:

TẠO THU NHẬP NGAY TỨC KHẮC VỚI TIẾP THỊ LIẾT KẾT

Sau đây tôi sẽ chỉ cho bạn cách nhanh nhất để kiếm tiền online mà không cần phải tốn 1 xu nào hết, đó chính là tiếp thị liên kết.

Tiếp thị liên kết được hiểu là bán sản phẩm của người khác và ăn hoa hồng, điều tuyệt vời ở đây là bạn không cần phải có sản phẩm mà vẫn tạo ra thu nhập đều đặn.

Tiếp thị liên kết đều có hai mặt và đây cũng là điều mà bạn phải hiểu trước khi quyết định có nên chọn mô hình tiếp thị này không!

Tại sao chọn Affiliate Marketing?

Thứ nhất, đây là cách nhanh nhất để kiếm tiền online và không cần dùng sức lắm.

Thứ hai, bạn không cần phải có sản phẩm, không cần tạo ra bất kì sản phẩm nào, rất phù hợp với những người không muốn sáng tạo sản phẩm.

Thứ 3, bạn không cần phải viết thư chào hàng, viết thư quảng cáo...

Thứ 4, bạn không cần hỗ trợ, chăm sóc khách hàng (một khâu cực kỳ phiền phức)

Thứ 5, bạn không cần phải có kỹ năng nhưng vẫn bán được sản phẩm, tuyệt vời không ạ?

Thứ 6, bạn không cần phải lo lắng các vấn đề về cổng thanh toán/tài khoản doanh nghiệp phức tạp.

Thứ 7, bạn không cần phải đi giao hàng và tiếp xúc trực tiếp với khách hàng (trong một trường hợp thì vẫn cần nhưng rất ít)

Mặc dù hình thức này rất tiện lợi nhưng bên cạnh đó lại có rất nhiều nhược điểm mà bạn cần phải hiểu để ra quyết định, bạn hãy cân nhắc thật kỹ nhé:

Tại Sao Không Chọn Affiliate Marketing?

Thứ 1, bạn có rất ít hay rất hạn chế quyền kiểm soát.

Thứ 2, bạn hoàn toàn không có được danh sách data người mua hàng (điều này thiệt hại khá lớn về lâu về dài)

Thứ 3, bạn không có được danh tiếng như người sở hữu sản phẩm (bạn đang PR cho ông chủ chứ không phải bạn)

Thứ 4, Uy tín của bạn có thể bị ảnh hưởng bởi người khác

Thứ 5, bạn mất hẳn lượng truy cập từ Affiliate

Thứ 6, bạn cần nhiều thời gian hơn để kiếm được thu nhập LỚN (thu nhập của bạn tỷ lệ thuận với công sức bạn bỏ ra, nếu bạn không làm thì bạn sẽ không có thu nhập)

Và sau đây tôi sẽ chia sẻ những bước đảm bảo thành công tuyệt đối khi bạn muốn trở thành người chủ quản lí cộng tác viên (Affiliate Marketer). Các bạn có thú vị khi nghe điều này không? (Tôi khuyên bạn nên làm)

7 bước đảm bảo thành công khi là một Affiliate Marketer

Bước 1: Quyết định thị trường ngách mà bạn là chuyên gia hay bạn thích nhất, có kiến thức nhiều nhất.

Bước 2: Hãy quyết định xem sản phẩm bạn muốn hợp tác là gì? Và tìm nhà cung cấp chất lượng, giá thương lượng càng rẻ càng tốt.

Bước 3: Bạn xây dựng 1 website chính và một hệ thống website vững mạnh cho thị trường của mình.

Bước 4: Thiết kế ra 1 khóa học MIỄN PHÍ (không cần bạn phải chuyên nghiệp lắm đâu!)

Bước 5: Tạo ra trang thu thập thông tin (nhằm mục đích lấy data khách hàng khi họ tham gia khóa học FREE)

Bước 6: Tạo backlink cho website của mình (bạn đem link website của mình đi đăng lên nhiều forum, diễn đàn giới thiệu về sản phẩm/dịch vụ của doanh nghiệp mình).

Bước 7: Thu hút lượng truy cập về website

Những bước để trở thành 1 Affiliate Marketer chỉ đơn giản như thế thôi bạn ạ! Hãy bắt đầu ngay vào công việc làm chủ một hệ thống cộng tác viên rộng lớn với rất nhiều người làm cho mình. Và nó sẽ không còn là bí mật nếu như bạn hành động quá trễ!

Hướng dẫn thật chi tiết từng bước, từng bước một để trở thành một Affiliate Marketer:

Bước 1: Nghiên cứu thị trường ngách

• Hãy suy nghĩ, động não và viết ra bất cứ thứ gì xuất hiện trong đầu bạn về sản phẩm, thị trường mà bạn muốn tham gia vào.

• Tìm những ý tưởng sản phẩm trong các tờ báo, tạp chí, kệ sách nhà mình, xem Tivi, hỏi người quen, chuyên gia...

• Sử dụng công cụ từ khóa google keyword tool, google trend và bạn cũng có thể tìm kiếm những ý tưởng từ google.

• Cách tốt nhất là nên tìm 1 tên miền có chứa từ khóa trong lĩnh vực sản phẩm/dịch vụ mà mình quan tâm, như thế sẽ hỗ trợ rất nhiều trong việc SEO.

Bước 2: Cách chọn sản phẩm như thế nào?

• Kiểm tra clickbank.com, cj.com, plimus.com, neverblue.com, amazon.com, ebay.com.

• Chọn sản phẩm vật chất hay kỹ thuật số?

• Chất lượng sản phẩm thế nào?

• Kiểm tra các cấp độ hoa hồng, trên 40% là tốt nhất?

• Hoa hồng có định kỳ không?

• Kiểm tra tỷ lệ chuyển đổi khi bạn giới thiệu sản phẩm/dịch vụ này.

• Kiểm tra mức độ uy tín của đối tác (nên loại bỏ những đối tác mà bạn cảm thấy không tin tưởng).

• Có công cụ nào để quảng bá nhanh và hiệu quả hơn không?

Bước 3: Xây dựng Website

• Bạn có thể xây dựng 1 website hay hệ thống website

• Blog bình luận và bán hàng

• Website bình luận, cổng thông tin

• Website bình luận & so sánh

• Các yếu tố SEO trên trang: thẻ title, thẻ tiêu đề (header tags), nội dung, hình ảnh, URLs, link nội bộ, code rõ ràng

• Nội dung chất lượng (Content is King)

Bước 4: Tạo khóa học online

• Chỉ gửi email văn bản đến nhiều người và thông báo tặng khóa học FREE

• Cho phép download văn bản, video, file pdf...để nhằm thu hút đông đảo lượng Fan, khách hàng tiềm năng.

• Bài viết phải bao gồm đầy đủ các bước hành động cụ thể (Call to action)

• Sử dụng những câu trích dẫn ấn tượng nhất có thể để làm khách hàng chú ý.

• Chèn đường dẫn affiliate vào bài thuyết trình và kêu gọi mọi người tham gia

• Nội dung phải cực kỳ chất lượng và mang lại giá trị cao.

Bước 5: Tạo trang thu thập thông tin

• Tặng khóa học online bằng video hoặc ebook FREE nhằm lấy email khách hàng.

• Đặt trên các trang blog và trỏ về website chính của mình

• Trên trang khóa học online "chỉ tập trung 1 mục đích duy nhất", đừng làm khách hàng khó chịu và bị rối.

Bước 6 - Tạo BackLink

• http://backlink.wevina.vn/ • http://backlinks.com.vn/

• Blog/diễn đàn (kiểm tra với SEO Quake của FireFox)

• Tránh sử dụng danh mục backlink/mạng xã hội

Bước 7: Thu hút lượng truy cập

• Tạo Blogs (tự tạo, bình luận, qua blog đối thủ bình luận)

• Làm 1 Videos giới thiệu sản phẩm của mình (YouTube)

• PPC (Pay per click - trả tiền trên số click chuột, hình thức này nhắm đúng đối tượng khách hàng đang cần)

• Diễn đàn (vào commnet và tạo profile chèn link vào)

• Bài viết chất lượng và HOT

• Mạng xã hội (Facebook, Pinterest, Twitter, google plus...)

• Treo Banner vào các website lớn hoặc trao đổi chéo.

• Offline (tổ chức sự kiện, TV, sách, báo chí, tờ rơi, hội chợ triển lãm...)

Trong phần này có khá nhiều thông tin, các bạn cũng không cần phải nhớ nhiều lắm đâu, mình sẽ tóm tắt lại các bước để bạn có thể hành động một cách tốt nhất:

1. Chọn thị trường ngách cụ thể

2. Chọn ra 3 sản phẩm để quảng bá trong thị trường ngách của mình

3. Đăng ký chương trình cộng tác viên từ nhà cung cấp chất lượng nhất

4. Thiết kế mô hình dự án

5. Quyết định sử dụng quà tặng nào cho trang thu thập thông tin (cực kì quan trọng và cần thiết nhất)

Nhận thêm giá trị : http://acamotion.net/

Tham gia group kín : https://www.facebook.com/groups/323844028038224/

Kết bạn Facebook : https://www.facebook.com/trandinhdanceo

PHẦN 9

10 BÍ MẬT THU HÚT KHÁCH HÀNG Ồ ẠT MÀ BẠN KHÔNG PHẢI TỐN NHIỀU SỨC

Việc lên kế hoạch marketing trước khi tung ra sản phẩm là điều hết sức cần thiết và quan trọng, vậy mà chỉ có 5% các chủ doanh nghiệp chịu lập kế hoạch tiếp thị cụ thể cho sản phẩm/dịch vụ của mình, vì thế, nếu bạn muốn bán hàng tốt thì chỉ còn cách giới thiệu sản phẩm/dịch vụ trước khi ra mắt. Hãy nhớ kỹ điều này!

12 phương pháp kéo lượng khách hàng vào phiễu và mua hàng hoàn toàn tự động:

Phương pháp 1: Hãy chia sẻ

Đầu tiên, bạn không cần phải bán bất cứ sản phẩm nào, hãy cứ chia sẻ với cộng đồng những tính năng sản phẩm/dịch vụ, hãy mang đến giá trị cốt lõi cho nhiều người, hãy chia sẻ những yếu tố cần thiết nhất của 1 sản phẩm/dịch vụ nào đó và nói rằng sản phẩm/dịch vụ của bạn đầy đủ các tính năng đó, khi đó khách hàng sẽ rất hài lòng và sẵn sàng mua hàng từ doanh nghiệp của bạn.

Một lợi thế của việc chia sẻ, cộng đồng sẽ nhìn nhận bạn như là một chuyên gia thực thụ trong thị trường này, có một chiêu thức vô cùng hữu hiệu mà bạn có thể áp dụng ngay,

hãy nói về các lỗi cơ bản của sản phẩm/dịch vụ cùng ngành, các nhược điểm khi sử dụng sản phẩm/dịch vụ đó, lúc này, khách hàng vừa hài lòng và đánh giá bạn là người thành thật, theo thời gian thì uy tín sẽ được nâng cao trong tim khách hàng.

Phương pháp 2: Xây dựng các mối quan hệ

Hãy giữ một mối quan hệ cởi mở với khách hàng, làm cho khoảng cách giữa bạn và khách hàng ngày càng được thu hẹp lại, bạn hãy nhớ rằng: "Chỉ khi nào khách hàng tin bạn thì lúc đó bạn mới bán được hàng"

Chính vì thế, bạn hãy gia tăng sự tương tác của mình với cộng đồng, hãy làm cho họ biết đến bạn nhiều hơn, hãy xuất hiện ở nhiều nơi (những nơi thuộc thị trường và thế mạnh của bạn).

Phương pháp 3: Sự độc quyền

Tất cả mọi người, ai cũng muốn mua hàng khi sản phẩm đó thuộc dạng "khan hiếm", hãy giới hạn số lượng sản phẩm/dịch vụ tung ra thị trường, hãy làm cho mọi người thèm khát sản phẩm/dịch vụ của bạn, họ không thể không mua vì biết rằng mình sẽ chẳng còn cơ hội nào khác nếu như không mua ngay bây giờ.

Khi bạn marketing, đặc biệt là các trang tạp chí, báo lớn thì cũng hãy tạo 1 banner thể hiện sự khan hiếm của mình, đây là một trong những phương pháp đã mang lại doanh thu ồ ạt của những công ty/tập đoàn hàng đầu thế giới đang dùng.

Phương pháp 4: Gây tranh cãi

Bạn hãy tạo ra một làn sóng tranh cãi về sản phẩm/dịch vụ của mình (chúng ta không thể chiều lòng được tất cả khách hàng), chính sự tranh cãi đó, chúng ta sẽ phân loại được đâu là khách hàng tiềm năng, đâu không phải là khách hàng.

Bạn càng tạo ra làn sóng tranh luận dữ dội đến đâu thì khả năng thương hiệu của bạn được PR càng lớn, bạn sẽ thu hút được giới truyền thông và báo chí một cách miễn phí thông qua các cuộc tranh cãi.

Phương pháp 5: Chứng minh giá trị sản phẩm/dịch vụ là tốt nhất.

Bạn phải chứng minh cho bằng được những tính năng sản phẩm/dịch vụ của bạn mang lại là hoàn toàn thật 100% và với mức giá này thì số tiền khách hàng bỏ ra là hoàn toàn hợp lý.

Khách hàng rất thông minh, khi bạn cố gắng thổi phồng các tính năng một cách "thái quá và vô lý" qua các ngôn từ, họ sẽ nhận biết ngay và kết quả là bạn sẽ thu được lợi nhuận rất thấp, thậm chí không thu được gì.

Hãy chỉ ra cho họ biết các tính năng, đặc điểm của sản phẩm/dịch vụ sẽ giúp họ tiết kiệm được bao nhiêu thời gian (hãy đưa ra con số cụ thể), hãy tìm các đối thủ trên thị trường đang có giá cao hơn bạn và nói cho khách hàng biết, còn nếu sản phẩm/dịch vụ của bạn bán giá cao thì hãy giải thích lí do vì sao lại có giá này.

Phương pháp 6: Quan sát thói quen

Hãy làm một bài phân tích, đánh giá thói quen và hành vi mua hàng của khách để từ đó chúng ta bán hàng theo thói quen của họ, đây là một phương pháp phân tích đã được rất nhiều doanh nghiệp lớn áp dụng và giờ đây là đến bạn. Hãy tận dụng triệt để các công cụ phân tích.

Red Bull đã bỏ ra hàng tỷ USD để quảng cáo nhằm bao phủ thế giới với thông điệp "mạnh mẽ như Bull"

Bạn có thể vượt qua thói quen "lý trí" của khách khi mua hàng bằng cách tác động vào cảm xúc của họ thông qua 5 giác quan, hãy làm cho thông điệp của doanh nghiệp bạn cài vào đầu của khách hàng một cách sâu sắc và mạnh mẽ nhất.

Bạn hãy nhớ rằng "Khách hàng mua hàng bằng cảm xúc chứ phải bằng lý trí".

Phương pháp 7: Muốn thêm quà tặng

Bạn có để ý rằng khách hàng rất thích mua những sản phẩm/dịch vụ có quà tặng kèm hay được đóng gói 1 cách hoàn chỉnh không? Tâm lí con người là như thế, hầu hết chúng ta đều thích sự hoàn thiện và sản phẩm cũng thế, họ thường mua những cái gì đã được đóng gói gọn gàng và bắt mắt.

Ví dụ, thông thường giá của một cặp rượu Chivas thường mắc hơn một chai ban đầu nhưng khách hàng vẫn mua chỉ vì quà tặng là những cái túi xách giá trị đằng sau. Câu chuyện chỉ như thế, vì thế bạn hãy tìm cách bán gộp sản phẩm lại nhé.

Phương pháp 8: Kiểu chữ

Các bức thư chào hàng hay những bài quảng cáo nên để font chữ Time New Roman thì tỉ lệ khách hàng đọc sẽ cao hơn những font chữ khác, bạn đừng quá chú trọng vào các font chữ màu mè và quá kiểu cách vì sẽ làm khách hàng cảm thấy nhức mắt và khó chịu.

Đây là một yếu tố quan trọng mà các nhà marketer đã vô tình bỏ qua, ngoài ra, chúng ta còn có thể sử dụng các font khác như: Arial và Verdana, kiểu chữ rõ ràng và liền mạch sẽ tạo cho khách hàng cảm giác thoải mái và dễ chịu, đồng thời cũng sẽ giành được sự tin tưởng từ phía họ.

Phương pháp 9: Màu sắc

90% khách mua hàng chỉ vì màu sắc của sản phẩm/dịch vụ trên đó, khi thiết kế Website bạn nên chú ý thật kỹ sự phối hài hòa giữa màu nền và font chữ, điều này sẽ tạo cảm giác thân thiện và gần gũi với họ.

Chú ý: đừng dùng font chữ màu trắng trên nền đen vì khách hàng sẽ mỏi mắt và bị giới hạn khả năng đọc. Ngoài ra, tránh dùng những màu sắc chói mắt và sặc sỡ trên tiêu đề, như thế họ sẽ rất khó chịu khi nhìn vào.   Và tôi cũng xin nhắc lại rằng, màu đỏ và cam sẽ kích thích tỉ lệ mua hàng cao hơn, thậm chí có thể lên đến 50%.

Phương pháp 10: Sắp xếp bố cục hợp lý

Bạn hãy xem lại bố cục Website đã chuẩn chưa? Vì sao tôi nói điều này? Bởi vì cho dù bài viết, nội dung của bạn hay đến mức nào mà không ai tìm thấy thì cũng vô dụng. Hãy kiểm tra lại lần nữa bố cục Website đã thật chuẩn xác chưa?

Một Website có quá nhiều chữ viết sẽ thật sự không tốt bởi khách hàng của bạn không có đủ thời gian để đọc hoặc là quá tải với lượng từ viết quá nhiều (không ai muốn bị quá tải khi đọc một bài tin tức quá nhiều chữ và hiển nhiên họ sẽ thoát ra ngay lập tức.

Sử dụng các tiêu đề, phụ đề, những gạch đầu dòng, hình ảnh minh họa sinh động, các dấu mũi tên nổi bậc và những lời trích dẫn từ phía khách hàng để chia nhỏ trang ra tạo được sự thân thiện, dễ nhìn và thuận tiện để tìm kiếm.

Nhận thêm giá trị : http://acamotion.net/

Tham gia group kín : https://www.facebook.com/groups/323844028038224/

Kết bạn Facebook : https://www.facebook.com/trandinhdanceo

PHẦN CUỐI

NGHỆ THUẬT VIẾT THƯ CHÀO HÀNG KHÔNG THỂ CƯỠNG LẠI ĐƯỢC

Công thức này tôi đã mất nhiều tiền để có được nó và giờ đây bạn sẽ sở hữu nó với chi phí cực kỳ thấp, đó là một điều may mắn dành cho bạn. Hãy áp dụng ngay trước khi đối thủ của bạn làm điều này trước bạn.

Trước khi bắt đầu viết bức thư chào hàng, tôi có 1 vài lời chia sẻ:

• Đầu tiên bạn phải hiểu rõ sản phẩm/dịch vụ của mình từ trong ra ngoài một cách tường tận

• Bạn phải xác định cho bằng được lượng khách hàng tiềm năng. Tạo ra 1 hồ sơ riêng dành cho từng khách hàng trong excel, phải thật sự hiểu rõ họ là ai, và họ muốn gì.

• Bạn phải nắm rõ quy trình bán hàng. Phải biết họ đến từ đâu và bạn sẽ dẫn họ đi về đâu?

Cách Viết Một Lời Chào Hàng Không Thể Cưỡng Lại

• Anh/chị đang bán gì cho tôi?

• Sản phẩm/dịch vụ của anh/chị có tác dụng gì với tôi?

• Nó tốn bao nhiêu tiền? (tiết kiệm được bao nhiêu thời gian, công sức, tiền bạc để giải quyết vấn đề của tôi)

• Tại sao tôi phải tin anh? Hãy đưa ra lời cam kết và bảo hành mạnh mẽ.

Con người thường bị thúc đẩy hành động bởi 2 yếu tố sau: "Sự thích thú" và "nỗi sợ hãi"

Nếu bạn nắm được 2 yếu tố này một cách sâu sắc thì bạn có thể bán bất cứ thứ gì với bất cứ giá nào mà bạn muốn. Điều này có tuyệt vời không ạ?

Tiêu đề thư

• Hãy viết một tiêu đề hướng thẳng đến khách hàng mục tiêu, đừng viết một tiêu đề chung chung và không có sức hấp dẫn, điều đó chỉ làm bạn tốn thời gian mà thôi.

• Hãy luôn sử dụng câu hỏi mở để khách hàng phải trả lời, gây cho họ sự tò mò và thích thú muốn khám phá ngay điều bạn muốn nói.

• Trong khi họ đọc những nội dung bài quảng cáo thì bạn phải hứa hẹn những lợi ích mà họ sẽ nhận được khi đọc tiếp nội dung thư của bạn.

• Nội dung bắt đầu bài viết có thể dài một chút và sau đó tóm tắt lại cho thật ngắn ngọn và xúc tích.

• Sử dụng một kết quả đã được chứng minh là hiệu quả, bạn phải nêu bật được phần này, nếu bạn không làm được phần này thì cơ hội khách mua hàng sẽ rất thấp, thậm chí sẽ không có ai quan tâm đến nội dung bạn viết.

Một vài tiêu đề mà bạn có thể áp dụng ngay và đo lường được kết quả đọc thư:

• Bí mật của/để …

• Loại bỏ … Một lần và mãi mãi

• Cho tôi … Và tôi sẽ cho bạn...

• Bạn có mắc 5 sai lầm … phổ biến này không?

Bạn có thể viết được tiêu đề tương tự và hãy khám phá kết quả tuyệt vời như thế nào!

Duy trì sự thích thú trong nội dung quảng cáo

Phần tiếp theo đây sẽ là nội dung bài quảng cáo sản phẩm/dịch vụ của bạn, phần nội dung cũng đóng vai trò quan trọng không kém gì phần tiêu đề. Và tôi xin "bật mí" với bạn cách để khách hàng càng xem càng thích:

• Bạn hãy nói trực tiếp các vấn đề gặp phải của khách hàng tiềm năng, đừng nói chung chung hay lung tung làm lạc hướng nội dung mình muốn khách hàng nhận được.

• Bước tiếp theo là kể một câu chuyện thú vị liên quan đến sản phẩm/dịch vụ mà bạn muốn truyền tải vào đầu khách hàng.

• Tiếp theo, hãy gây cho họ sự tò mò, thích thú muốn khám phá thêm nữa, thêm nữa...

• Tiếp theo đó, bạn hãy nói về nỗi sợ hãi nếu như khách hàng không mua sản phẩm/dịch vụ của doanh nghiệp bạn, đồng thời cũng nói lên nỗi niềm mong muốn mà khách hàng muốn nhận được từ bạn.

• Hãy giữ cho lời văn luôn luôn bám sát nội dung sản phẩm/dịch vụ. Hãy làm cho khách hàng tập trung vào nội dung mà mình muốn truyền tải, đừng để họ phải tìm kiếm lang mang mất thời gian.

Một mẹo nhỏ nhưng cực kỳ hưu ích: Sức Mạnh Của Gạch Đầu Dòng

• Đối với những người có thói quen hay thích đọc lướt những thông tin trong bài quảng cáo thì những gạch đầu dòng sẽ giúp họ tóm tắt được nội dung cần biết về lá thư chào hàng này.

• Bạn hãy tóm tắt thật ngắn gọn và cực kỳ "xúc tích" các chức năng và lợi ích sản phẩm/dịch vụ của bạn mang lại cho khách hàng.

• Các câu đều phải cách nhau 1 khoảng hở nhất định để tạo nên một bố cục đẹp và ngăn nắp, khi viết, hãy phân tách ra đâu là khoảng cách dành cho hình ảnh, đâu là khoảng cách dành cho các gạch đầu dòng và đâu là khoảng cách dành cho các ý chính, bạn phải sắp xếp và phân biệt rõ ràng, có như vậy thì người đọc mới nắm rõ được những ý mà bạn muốn truyền tải cho họ.

• Các ý chính trong câu cần phải được nhấn mạnh một cách đặc biệt, làm sao cho khách hàng cảm thấy đây là ý chính của nội dung bài viết.

Cách để viết được các gạch đầu dòng như một chuyên gia thực thụ và bạn cũng sẽ làm được:

• Hãy tập trung làm nổi bật một chức năng cụ thể nào đó và lợi ích của chức năng đó đem lại cho khách hàng lớn như thế nào?

• Tạo ra mong muốn lớn nhất của con người - nhắm vào cảm xúc của khách hàng là chính yếu (nỗi sợ hãi, sự tham lam, không an toàn...). Làm cho họ cảm thấy cần phải mua ngay, nếu muộn một chút thì sẽ không còn cơ hội mua lần hai nữa.

• Trong phần nội dung, bạn cũng phải sử dụng lại các công thức dành cho tiêu đề như là: Làm thế nào để… , 5 mẹo để …. , 3 cách bị cấm …. , phải thật linh động và nắm bắt được tâm lý của khách hàng, đây là tuyệt chiêu cực kỳ hiệu nghiệm và đã qua kiểm chứng từ hàng ngàn bức thư chào hàng thành công của các doanh nghiệp lớn trên thế giới. Bạn thật sự là người rất may mắn khi có được bí quyết này!

Khách hàng sẽ hành động ngay nếu bạn áp dụng những điều mà tôi sắp chia sẻ dưới đây:

6 Thủ thuật tâm lý khiến khách hàng "MUA NGAY"

• Xây dựng niềm tin mạnh mẽ, khi khách hàng bị bạn thuyết phục thì đường nào họ cũng mua hàng của bạn mà không phải là của đối thủ.

• Hãy đem sự khẩn cấp vào nội dung thư để họ buộc phải MUA NGAY

• Liệt kê ra tất cả những rủi ro mà họ sẽ phải gặp phải nếu không mua sản phẩm từ bạn

• Đừng tỏ ra hoàn hảo - Hãy liệt kê ra những điểm yếu cũng như khuyết điểm về sản phẩm/dịch vụ mà bạn cung cấp. Phần lớn khách hàng sẽ chấp nhận, đừng để quá muộn khi mà khách hàng phát hiện ra sản phẩm/dịch vụ của bạn có những khuyết điểm không tốt, lúc đó sẽ có nhiều tranh cãi giữa bạn và khách hàng, điều này gây ra ảnh hưởng xấu đến doanh nghiệp của bạn.

• Chứng minh rằng nếu khách hàng mua sản phẩm/dịch vụ ở công ty của bạn thì họ sẽ nhận được món hời rất to mà không công ty nào sánh được.

• Và cuối cùng là lời "Kêu gọi hành động", khi bạn hoàn tất hết tất cả những bước mà không "Call to action" thì mọi công sức của bạn coi như "đổ sông, đổ biển". Họ ra thoát ra

vì không biết làm sao để mua hàng. Đây là trường hợp rất nhiều doanh nghiệp mắc phải, bạn phải khắc phục thì hy vọng doanh thu mới tăng lên được.

Những lời khuyên cuối cùng của tôi dành cho bạn:

Khi bạn mới bắt đầu công việc kinh doanh của mình, có đôi lúc bạn cảm thấy mình bị bế tắt trong những việc tưởng chừng như rất đơn giản, sẽ có những lúc chán nản "cực độ" và muốn bỏ cuộc vì không thấy lợi nhuận sinh ra trong giai đoạn đầu khởi nghiệp, hãy cố gắng tiếp tục và duy trì, hãy đi đến cùng con đường mà mình đã chọn, hãy tập cố gắng thích nghi với cách suy nghĩ mới mà trên đây tôi đã đề cập. Hãy tin tôi đi và điều kỳ diệu sẽ đến với bạn trong một thời gian ngắn.

Bạn phải liên tục, liên tục thay đổi tần số suy nghĩ của mình sao cho ngày càng phù hợp với tư duy của một triệu, tôi biết rằng khi mới khởi nghiệp internet, bạn sẽ phải vượt qua rất nhiều trở ngại đã cố cản trở bạn đến con đường thành công, nhiệm vụ của bạn lúc này là hãy vứt hết tất cả suy nghĩ và chỉ chọn duy nhất một con đường phải đi. Đây cũng chính là giai đoạn mà nhiều người bỏ cuộc nhất, tôi hy vọng bạn sẽ không nằm trong số đó. Và nếu bạn quyết tâm duy trì con đường đi của mình thì chắc chắn món quà bạn nhận được sẽ xứng đáng với công sức mà mình đã bỏ ra, một nền tảng kiến thức rộng lớn sẽ giúp bạn thành công lớn!

Thành công là một quá trình - Hãy kiên trì thực hiện bạn nhé!

CHÚC BẠN THÀNH CÔNG TRÊN INTERNET VỚI MỘT DOANH NGHIỆP TRIỆU ĐÔ.

Nhận thêm giá trị : http://acamotion.net/

Tham gia group kín : https://www.facebook.com/groups/323844028038224/

Kết bạn Facebook : https://www.facebook.com/trandinhdanceo
